

Faresin a Intermat

Nuovi prodotti
e nuovo look per
il mercato francese
e internazionale

Nella patria dello champagne, Faresin Industries ha offerto un brindisi in grande stile per la presentazione ufficiale delle ultime innovazioni introdotte nella gamma Handlers. In occasione di Intermat 2012, il Salone Internazionale delle Attrezzature e delle Tecnologie per l'Industria delle Costruzioni e dei Materiali (Parigi, 16-21 aprile), l'azienda di Breganze (Vicenza) ha esposto in anteprima internazionale la gamma dei sollevatori telescopici di maggior successo in una veste rinnovata.

Novità di look e di sostanza, a cominciare dal più piccolo 6.25 Wallaby, presente nello scenario tipo della Metropolitana quindi "underground". Il più compatto tra i modelli Faresin Industries, che in questi anni si è guadagnato convinti apprezzamenti nei cantieri di tutto il mondo grazie alla sua straordinaria maneggevolezza, duttilità e agilità, adesso si arricchisce della cabina Blue Sky. Anche all'interno, dunque, il Wallaby incrementa il mix di efficienza, comfort, ottimizzazione degli spazi e semplicità di utilizzo che da sempre ne contraddistinguono la struttura esterna. Sicurezza e praticità: ecco le due principali linee guida che hanno orientato la progettazione delle cabine Blue Sky, che ampliano lo spazio a disposizione dell'operatore e assicurano una visibilità completa in ogni direzione. La nuova plancia comandi integra in

un unico display tutti i principali indicatori e sempre in ottima posizione anche la centralina Sar disposta frontalmente, dietro al volante: permettono, in un solo colpo d'occhio all'operatore il pieno controllo di tutte le funzionalità del mezzo. La superficie delle vetrate, estesa in ogni direzione, offre una perfetta visibilità in tutte le fasi di sollevamento: un elemento fondamentale per assicurare il massimo della sicurezza, garantita da una progettazione che rispetta gli standard più rigorosi. Dal "piccolo" al "grande", Faresin Industries ha pre-



■ L'FH 6.25 con cabina Blue Sky (a sinistra) e il girevole Storm 22.45.

sentato a Parigi il girevole Storm 22.45, un colosso in grado di sollevare fino a 45 quintali che ora acquisisce alcune utili innovazioni tecniche. Anche in questo caso, priorità assoluta alla sicurezza, con l'aggiornamento del sistema di sensoristica. Le altre soluzioni riguardano l'efficienza e l'ergonomia: migliorata la protezione della parte elettronica nel vano serbatoi; ri-

vista la scaletta per facilitare l'accesso alla cabina; irrigidita ancora di più la struttura della torretta e inoltre rivisto il perno di sicurezza per agevolare il bloccaggio. E a Parigi, città della moda per eccellenza, non potevano mancare anche alcune novità all'insegna dello stile e in passerella scendono i modelli 10.50 Edile HS e 17.40 Edile. ■

Emak inaugura il nuovo Training Center per i dealer

Per assicurare ai clienti un servizio di assistenza e consulenza di alto livello, Emak punta su formazione e qualificazione della forza vendita e dei rivenditori. A tale scopo ha inaugurato il nuovo Training Center che prevede un ciclo di corsi riservati a 70 dealer provenienti da tutta Italia. La struttura, che si sviluppa su una superficie totale di 220 m² adiacente alla nuova officina service, è organizzata in 3 macro aree: la prima è dedicata ad approfondimenti teorici, relativi ad aspetti commerciali, normativi, amministrativi e tecnici, la seconda è destinata alle esercitazioni pratiche e simulazioni di montaggio e assemblaggio, e infine la sala prove ospita i test e le verifiche finali di prodotto.



Il Training Center è dotato delle più avanzate tecnologie e sistemi audio/video per garantire ai partecipanti un valido supporto alle attività di formazione relative alle gamme di macchine prodotte e distribuite da Emak. «La nascita di questa struttura - ha commentato Luca Vandelli, Customer Service Manager del gruppo di Bagnolo in Piano (Re) - conferma l'intenzione dell'azienda di continuare ad investire nella qualificazione della forza vendita e dei rivenditori, per garantire

un servizio di qualità superiore all'utenza professionale e consumer, in termini di competenza, consulenza al momento dell'acquisto e assistenza post-vendita. Il Training Center, che rappresenta il "prototipo di officina ideale", sarà la base di partenza per definire i nuovi canoni dell'organizzazione service mondiale, con l'obiettivo di promuovere la professionalizzazione della rete commerciale e assicurare la piena soddisfazione del cliente». ■